

でんさい®利用企業の 事例紹介

「でんさい®」は株式会社全銀電子債権ネットワークの登録商標です。

株式会社全銀電子債権ネットワーク
(でんさいネット)

2022年5月

でんさい利用企業の事例紹介

- ここでは、実際にでんさいをご利用いただいている企業様の生の声をお伝えいたします。

企業概要

- 会社名：株式会社トキハ（大分県 小売業）
- 事業内容：百貨店業
- 2013年よりでんさいを利用。でんさいの導入により事務作業の効率化や経費の削減といったメリットを実感。



TOKIPO

収録動画
をご覧ください

でんさい利用企業からの事例紹介



目次

1. 企業概要
2. 事業所紹介
3. でんさい導入のきっかけ
4. でんさい導入スケジュール
5. でんさい導入前
6. でんさい導入後
7. でんさい導入効果
8. 課題と対応
9. 最後に

1. 企業概要

- ・商号 株式会社トキハ
- ・設立 昭和10年10月
- ・資本金 11億円
- ・売上高 480億円〈令和2年度実績〉※テナントを含む総売上高
- ・従業員数 860名（うち正社員 610名） 〈令和4年1月現在〉
- ・事業内容 百貨店業
- ・関係会社 トキハインダストリー、トキハエンタープライズ、
トキハ会館、トキハキャリアクリエーション、
トキハ補整サービス、トキハ物流サービス、
大分一村一品株式会社



TOKIPO

2. 事業所紹介



本店



別府店



わさだタウン



3. でんさい導入のきっかけ

取引金額の大きい手形支払に関して、
印紙代や郵送代のコスト負担と事務作業負担を
軽減できる方法を検討していた。

印紙代と郵送代のコスト
は無視できない・・・

事務作業負担が
重い・・・



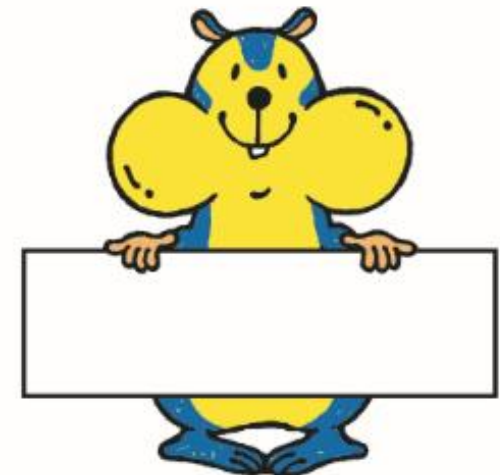
でんさいの存在を知り、
導入を検討



4. でんさい導入スケジュール

時期	対応・イベント
2013年1月	社内検討を開始
2013年3月	でんさい導入を決定 取引先に案内状を発送開始
2013年5月	取引先から案内状を回収
2013年9月	会計システム等を改修
2013年11月	でんさい 支払を本格開始

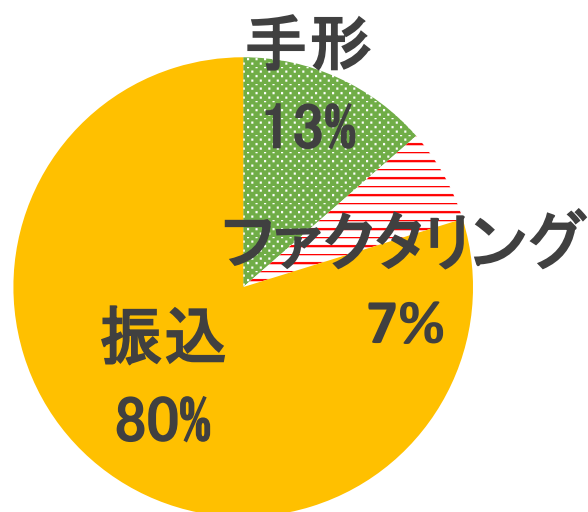
取引金融機関の協力もあり、スムーズに案内状の発送をすることができた



5. でんさい導入前

支払件数割合

(平成25年度月平均)



手形発行枚数 (月平均)

133 枚

事務作業量

	作業量(人時間※)
手形	3.5人時間
ファクタリング	1人時間
合計	4.5人時間

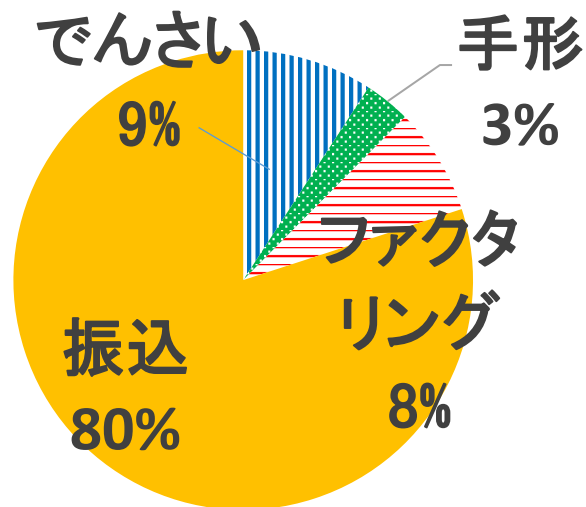
※人時間・・・作業に要した人数×時間

- ・支払件数の大半は振込(比較的取引金額が小さい食品関係が主)
- ・手形やファクタリングは、1件あたりの取引金額が大きい場合に利用

6. でんさい導入後

支払件数割合

(令和3年度月平均)



手形発行枚数 (月平均) 25 枚

でんさい発生件数 (月平均) 79 件

事務作業量

	作業量(人時間※)
手形	1人時間
ファクタリング	1人時間
でんさい	0.2人時間
合計	2.2人時間

月平均100枚以上の手形発行枚数の削減に成功した！

7. でんさい導入効果①

(1) 事務作業増減(月間)

月間作業量増減	
手形	△2.5人時間
ファクタリング	±0人時間
でんさい	+0.2人時間
合計	△2.3人時間

手形1枚よりも
でんさい1件の方がラク♪

- 手形の金額チェック・押印などの作業数が減った
- でんさい導入により手形枚数を着実に減らせたことが、同時期に検討していた支払明細の電子化の実施を後押しした
- 手形枚数が減ったことで手形作成のミスも減った

7. でんさい導入効果②

(2)コストメリット

	年間平均削減額
印紙代	△48万円
郵送代	△36万円
発生記録手数料	+19.9万円
合計	△64.1万円

手形は印紙代と郵送代がかかるが、**でんさいは印紙代と郵送代がかからない！**

■年間約64万円のコスト削減だけでなく、事務作業減少で
繁忙日に残業時間を削減することができた

(3)その他

先方が手形の取立を忘れていたことがあったが、でんさい導入後は取立手続きが不要なため、**取立忘れ対応がなくなった**

7. でんさい導入効果③

(4) 設備支払手形をでんさいへ

平成31年度からは「設備支払手形」を「でんさい」へ全て移行

■ 年間約5万円の印紙代のコスト削減と事務負担も減少した

※設備支払手形は金額も高額でお互いのメリットが大きい為、
でんさいを導入している取引先も多くスムーズに移行が行えた

8. 課題と対応

課 題	対 応
(1) でんさい切替応諾先が少数となる懸念	● 事前にアンケートを送付して、でんさい導入可能か返事をもらった (⇒最初の案内で5割が応諾) ● 案内状だけでなく、直接電話(2年に1度)で取引先に呼び掛けた
(2) 会計システムへの対応	● でんさいの債務管理が必要となるため、システムと事前に相談を行った (⇒現行のファクタリングにプラスするイメージで、特段負担感はなかった)

9. 最後に

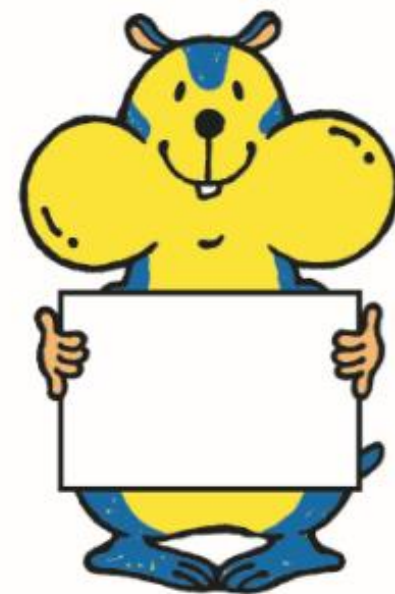
今後の課題

でんさいを導入しないと言っている取引先に対し、
どのように対応していくか・・・

- ・取引金融機関やでんさいネットにサポートを依頼する
- ・支払手段の変更を行う

皆様にお伝えしたいこと

新しい仕組みを導入すること、お取引先様へお願い
する等、導入までは大変ですが、**導入後はコスト面・
作業時間が大幅に改善されます！**



ご清聴ありがとうございました。

